

Le Bulletin du CETECH

Centre d'étude sur l'emploi
et la technologie

Volume 9, numéro 2
Hiver 2008

Productivité : Éléments de mesure et problématique de comparaisons

Par Olivier Croteau¹, économiste stagiaire et Malika Hamzaoui, économiste

La productivité du travail est un indicateur de performance économique. Elle exprime le rapport entre la valeur des unités produites et le nombre d'heures de travail nécessaire pour leur réalisation. Bien qu'elle soit une mesure partielle puisqu'elle tient compte d'un seul facteur de production, elle demeure la plus utilisée dans l'analyse économique. Sa progression incarne en fait les changements concernant les autres intrants mis à la disposition des travailleurs.

L'intérêt de l'étude de la productivité découle directement de son impact sur la croissance économique. La productivité constitue avec la main-d'œuvre les deux composantes de la prospérité (PIB par habitant). De ce fait, dans le contexte de vieillissement et de déclin de la population où on peut difficilement agir sur les taux d'emploi, la productivité prend toute son importance en vue d'augmenter la richesse.

Aussi, en plus de permettre un suivi temporel, la mesure de la productivité offre la possibilité d'effectuer des comparaisons entre différents pays et de constater les écarts de performance. Mais pour tenter d'expliquer ces écarts, faudrait-il encore prendre en considération les particularités économiques de chaque pays, tel que la taille des entreprises ou alors la structure industrielle, en plus des différences de méthodologie utilisée dans l'estimation des variables.

Malgré la croissance de la productivité du travail au Québec, l'écart subsiste comparativement à l'Ontario

Techniquement, la croissance de la productivité sur une période donnée correspond à la différence de la croissance de la production et de celle des intrants. Si la production croît plus vite que les intrants utilisés, la productivité augmente. À l'inverse, si la croissance

1 Productivité : Éléments de mesure et problématique de comparaisons,
Olivier Croteau et Malika Hamzaoui

- 11 Le travail autonome chez les travailleurs hautement qualifiés, Julie Rabamananjara**
- 17 De l'inégalité des revenus, Louis-Philippe Longtin**
- 23 Les nouvelles du CETECH**

Québec 

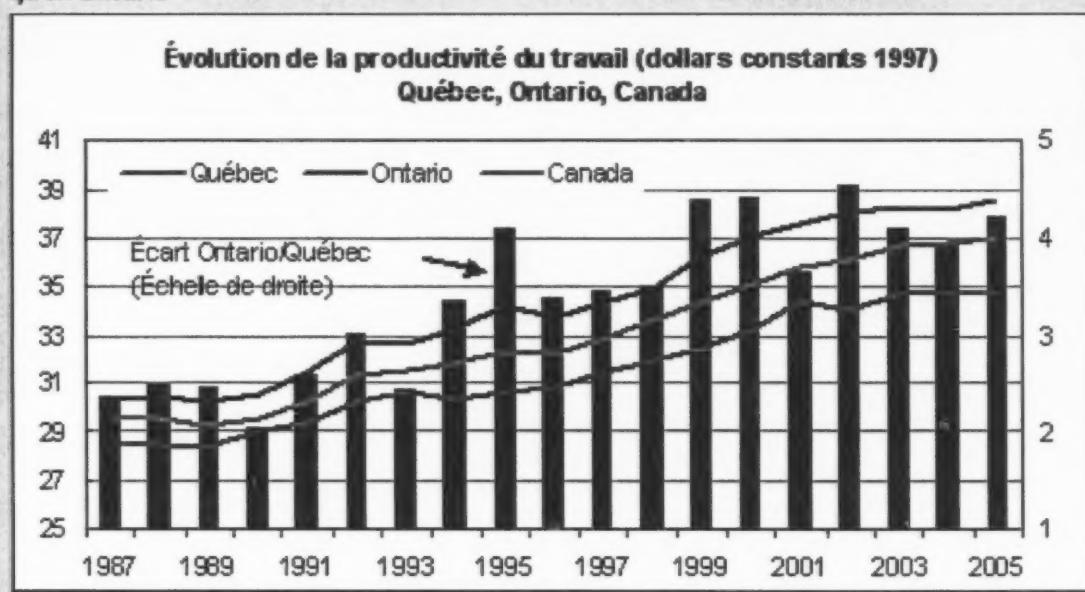
de la production est plus faible que celle des intrants utilisés, la productivité diminue.

Le graphique suivant trace l'évolution de la productivité du travail de 1987 à 2005. Durant cette période, cette productivité a suivi la même tendance à la hausse au Québec, en Ontario et au Canada.

Cependant, l'écart avec l'Ontario n'a pas pu être effacé malgré la progression. Cet écart a au contraire augmenté de 30 % durant les dix dernières années et a doublé depuis 1987. De 1997 à 2005, le taux annuel moyen de croissance de la productivité du travail a été de 1,3 % pour le Québec et de 1,6 % pour l'Ontario et le Canada.

Graphique 1

Malgré la hausse des dernières années, la productivité du travail est plus faible au Québec qu'en Ontario



Source : Centre d'étude des niveaux de vie (CSLS).

La taille des entreprises, un des facteurs déterminants de la productivité

S'il est relativement aisé de calculer la variation de la productivité, il est difficile d'expliquer les écarts de productivité qui existent entre les pays. Des particularités d'ordre économique ou social peuvent avoir un impact sur la productivité.

Lors de la comparaison entre les provinces, les problèmes reliés à la méthode de collecte de données ou de mesure des variables ne se posent pas puisque les données proviennent de la même agence soit, Statistique Canada. Il y a toutefois d'autres facteurs

dont il faut tenir compte. Il s'agit, entre autres, de la taille des entreprises et de la structure industrielle.

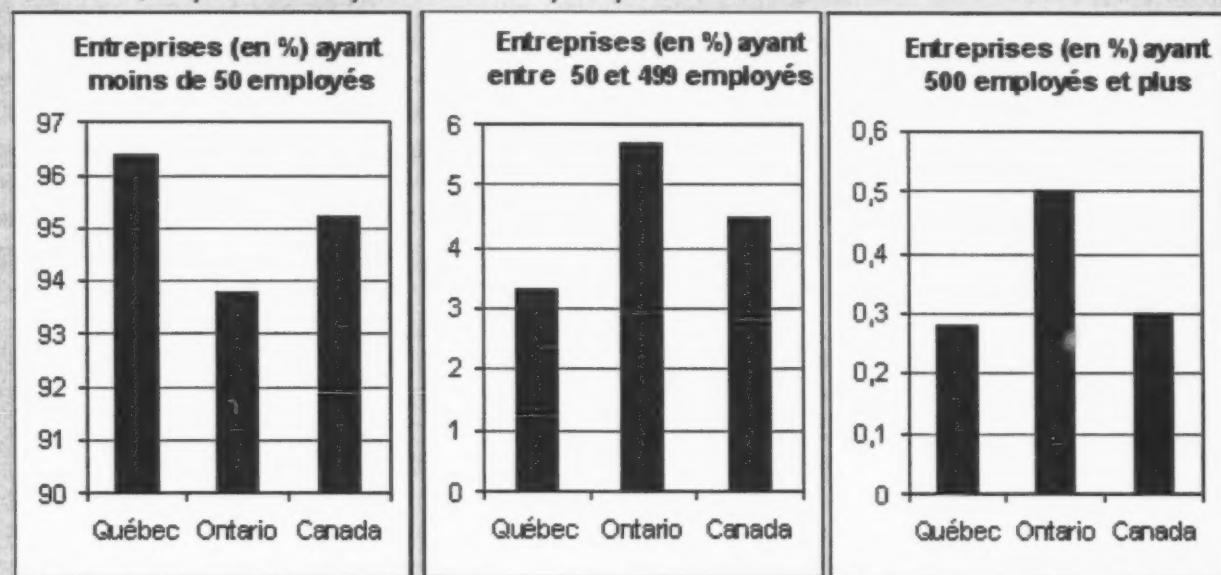
De façon générale, la taille d'une entreprise a un impact sur la productivité. Les entreprises de grande taille sont souvent plus productives que les plus petites. Elles bénéficient d'économies d'échelle, puisque les coûts fixes par unité produite deviennent plus faibles lorsque le volume de production est plus grand. Elles disposent également de plus de ressources financières et profitent des avantages du réseautage. Ceci leur permet de partager l'information, d'adopter de nouvelles technologies, d'investir dans la recherche et le développement,

de s'approprier les meilleures compétences et donc d'améliorer leur productivité.

Au Québec, les entreprises ayant moins de 50 employés dominent et représentent plus de 96 %

de la totalité des entreprises. Cette proportion est relativement plus élevée qu'en Ontario (94 %) et dans l'ensemble du Canada (95 %). Le poids des entreprises de moyenne et de grande taille est par contre plus élevé en Ontario.

Graphique 2
Au Québec, les petites entreprises dominent plus qu'en Ontario



Source : Registre des entreprises, Statistique Canada.

Le classement des entreprises selon la taille et la part dans l'emploi total montre que les petites entreprises (moins de 50 employés) emploient 34,7 % des travailleurs au Québec contre 28,6 % en Ontario et 32 % au Canada. Les grandes entreprises (ayant

500 employés et plus) représentent 41 % de l'emploi total au Québec, 47 % en Ontario et 44 % au Canada. Considérant les économies d'échelle dont profitent les grandes entreprises, la taille des entreprises devrait être considérée lors des comparaisons.

Tableau 1
Entreprises selon la taille et la part dans l'emploi total (%), 2005.

Nombre d'employés	Part dans l'emploi total		
	Québec	Ontario	Canada
0-49	34,7	28,6	32,1
50-99	8,9	8,3	8,3
100-299	11,3	11,5	11,0
300-499	4,2	4,3	4,3
500 et plus	40,8	47,4	44,3
Total	100,0	100,0	100,0

Source : Tableau 281-0042, CANSIM, Statistique Canada (EERH).

La structure industrielle, un autre élément à considérer lors des comparaisons des niveaux de productivité

La comparaison des niveaux de productivité est souvent effectuée au niveau agrégé sans tenir compte de l'effet de la structure industrielle. Or l'économie est composée d'un ensemble de secteurs dont la productivité est différente. Certains types d'industries sont moins productifs que d'autres et affectent en conséquence le résultat global.

Tableau 2
Entreprises selon le secteur d'activité (%), Québec et Ontario, 2006

	Québec	Ontario
Production de biens	27,0	23,2
Services	73,0	76,8
Ensemble des industries*	100,0	100,0

* Excluant santé, administrations publiques, enseignement et assistance sociale.

Source : Calculé par le CETECH, Registre des entreprises (juin 2006) et Enquête sur la population active (moyenne annuelle 2006), Statistique Canada.

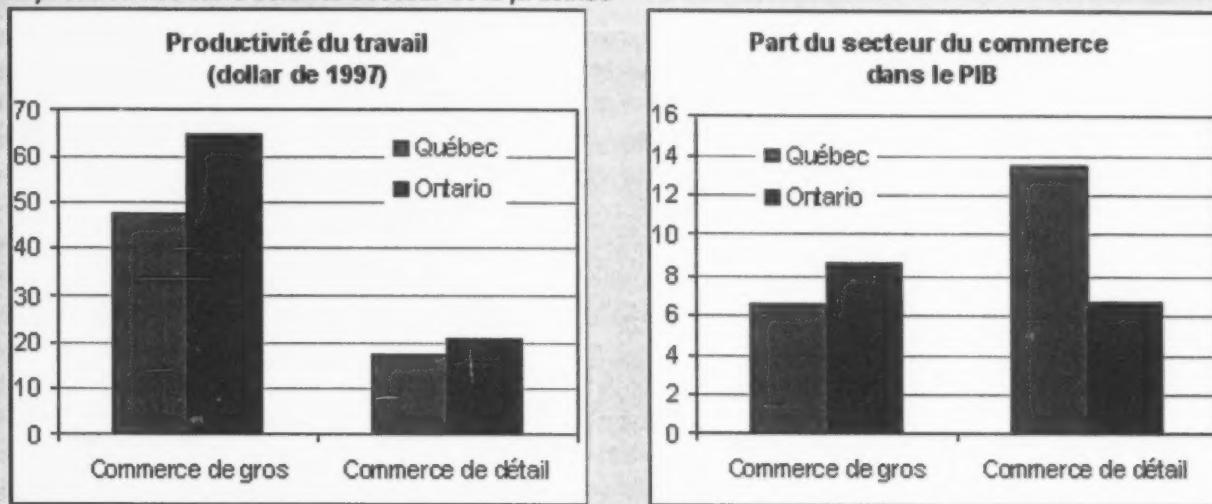
La finance, assurances, services immobiliers et services de location est l'activité la plus importante parmi les services. Cette industrie fournit respectivement 21 % et 26 % du PIB au Québec et en Ontario. En 2005, sa productivité a atteint 112,51 \$/h au Québec et 118,5 \$/h en Ontario, soit une valeur moins élevée que la moyenne canadienne qui était près de 122 \$/h. Entre 1997 et 2005, la croissance annuelle moyenne de la productivité dans les finances a été de 2,8 % au Québec et 1,7 % en Ontario. La proportion d'entreprises exerçant dans ce domaine est plus élevée en Ontario qu'au Québec, soit 4,2 % contre 2,7 %.

Pour les autres secteurs de services, la majorité a une productivité comparable à celle de l'Ontario. Mais c'est dans le commerce de gros que la différence est la plus élevée. Au Québec, la productivité du travail en 2005 y représentait moins de trois quarts de celle de l'Ontario.

De façon générale, le secteur des services a une productivité plus élevée que la production de biens. Plus une économie est axée sur les services, plus sa productivité est élevée. En 2006, les entreprises au Québec œuvrent à raison de 27 % dans la production de biens et de 73 % dans les services. L'Ontario présente un portrait légèrement différent alors que 23 % des entreprises sont dans la production des biens et 77 % dans les services.

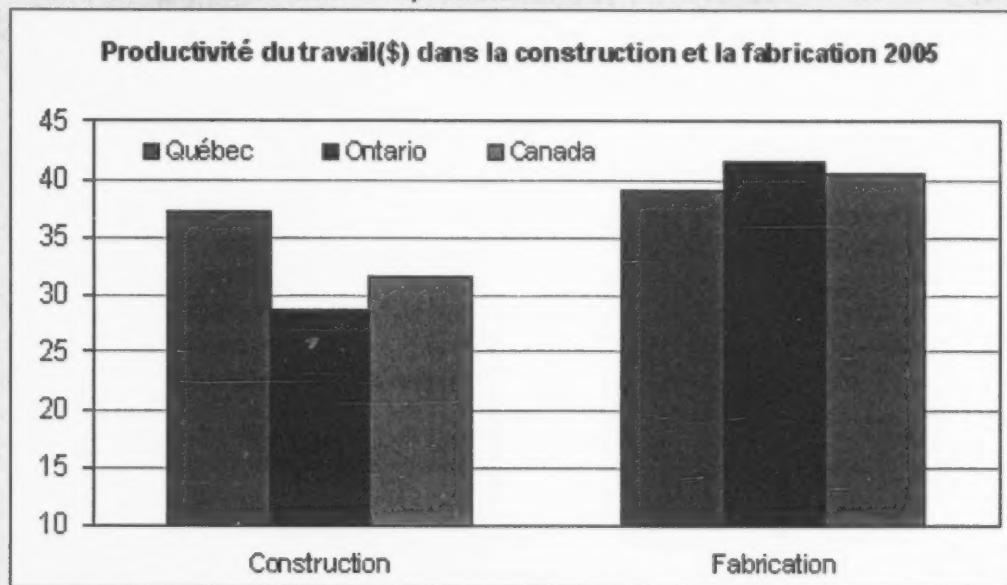
Dans la production des biens, les deux principaux secteurs sont la fabrication et la construction. Au Québec, la fabrication fournit près du quart (24,7 %) du PIB avec seulement 7,6 % de la totalité des entreprises. La construction génère 6,9 % du PIB et regroupe 12,7 % des entreprises totales. Ces chiffres sont relativement comparables à ceux de l'Ontario. En matière de productivité, le Québec détient un avantage sur l'Ontario dans le secteur de la construction alors que c'est l'inverse dans la fabrication. Il est à noter que plus de la moitié du PIB est réalisée au sein de ces deux secteurs ainsi que dans celui des finances, assurances et services immobiliers, tant au Québec (52,4 %) qu'en Ontario (55,3 %).

Graphique 3
La productivité varie selon le secteur et la province



Source : Comptes économiques nationaux, Statistique Canada et CSLS.

Graphique 4
La productivité varie selon le secteur et la province



Source : Comptes économiques nationaux, Statistique Canada.

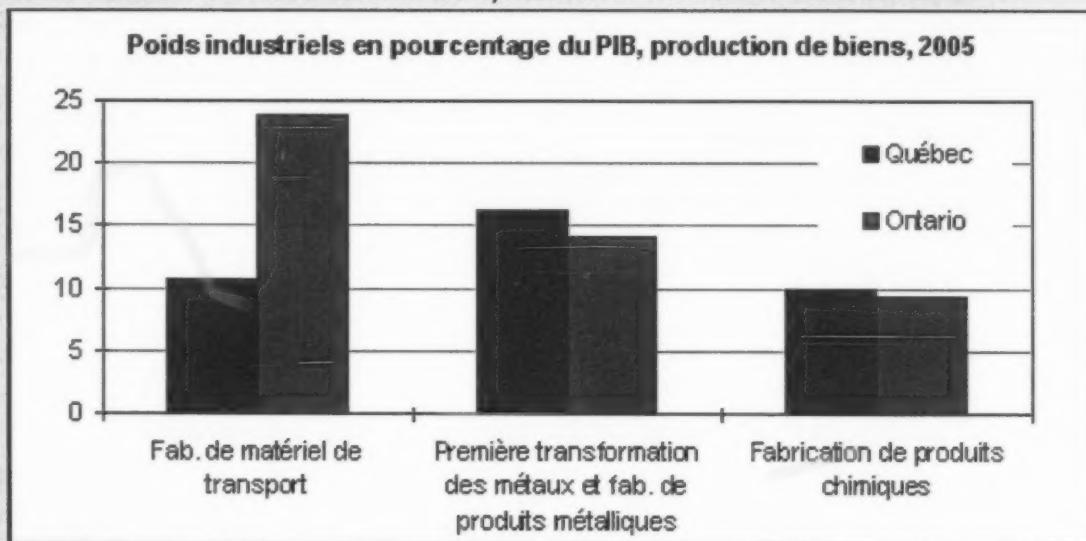
Par ailleurs, la première transformation des métaux et la fabrication de produits métalliques se classe première au Québec au sein du secteur manufacturier quant à la part dans le PIB (16,2 %). La fabrication du

matériel de transport (10,7 %) et la fabrication des produits chimiques (9,9 %) occupent le deuxième et le troisième rang.

L'Ontario présente des parts comparables pour le secteur de la première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques représente (14,2 %), et pour la fabrication des produits chimiques (9,4 %). Il existe cependant une différence majeure

concernant le matériel du transport (industrie à forte valeur ajoutée) entre le Québec et l'Ontario, alors que ce secteur fournit 24 % dans le PIB manufacturier en Ontario, contre seulement 11 % au Québec.

Graphique 5
Le poids industriel des secteurs varie selon la province



Source : Comptes économiques nationaux, Statistique Canada.

D'autres secteurs, dont la productivité est plus faible, sont plus présents au Québec qu'en Ontario. Le PIB des usines de textiles et de produits textiles au Québec est près de trois fois plus élevé que celui de l'Ontario (2,1 % contre 0,8 %). La productivité dans cette industrie est de 32 en Ontario contre 25 au Québec. À parts relativement égales dans le PIB, la productivité dans la fabrication de produits informatiques et électroniques et dans la fabrication de matériel, d'appareils et de composantes électriques est par ailleurs plus élevée au Québec qu'en Ontario, soit respectivement 56 et 48 contre 42 et 36 pour l'Ontario.

Productivité et compétitivité

La productivité et la compétitivité sont deux concepts liés, mais différents et il est important de bien faire la distinction entre ces deux termes. Une productivité accrue permet de réduire les coûts de production d'une entreprise et partant d'accroître sa capacité concurrentielle. La compétitivité renvoie à la notion de coûts alors que ces mêmes coûts sont aussi considérés dans le calcul de la productivité, puisqu'ils représentent en quelque sorte la valeur des intrants. La relation qui existe entre ces deux concepts, lorsqu'on ne considère que le facteur travail, est mise en évidence à l'aide d'un rapport qui calcule le coût unitaire de main-d'œuvre. Plus la productivité du travail augmente, plus le coût unitaire de main-d'œuvre (m.o) diminue².

Coût unitaire de m.o (\$) = Tx de salaire horaire*Heures travaillées/unités produites

Ce qui équivaut à :

Coût unitaire de m.o (\$) = Tx de salaire horaire/Productivité du travail

Selon Paul R. Krugman³, la compétitivité est un synonyme de productivité dans une économie autarcique, soit lorsque celle-ci ne pratique pas ou très peu d'échanges avec l'étranger. Lorsqu'un pays s'ouvre au marché international, la compétitivité est déterminée et par les coûts unitaires de production et par le taux de change. À titre d'exemple, l'amélioration de la position concurrentielle d'une entreprise canadienne qui produit et exporte son bien aux États-Unis peut provenir de différentes sources⁴ soit, une baisse des coûts unitaires de main-d'œuvre au Canada, une hausse de ceux aux États-Unis ou une dépréciation du dollar canadien face à la devise américaine.

Les comparaisons internationales devraient tenir compte des différences de méthodologie

Au niveau international, en plus des particularités de chaque pays, il faut s'assurer de la comparabilité des variables estimées qui ont servi au calcul de la productivité ainsi que des sources de données.

Les deux variables utilisées pour le calcul de la productivité du travail, soit la production et les heures travaillées, sont mesurées différemment selon le pays. Pour réduire ces différences, des organismes internationaux tel que l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) ont mis sur pied le *Système de comptabilité nationale de 1993* (SCN 93). Toutefois, ce ne sont pas tous les pays qui se plient aux normes proposées par ce système quant à la cueillette des données et les mesures de

la production nationale. Il y a donc certains facteurs qu'il faut considérer lorsque nous voulons faire des comparaisons internationales.

Concernant la mesure de production, il existe deux approches pour l'évaluation de la production, soit à partir des dépenses ou à partir des revenus. La différence entre ces deux mesures est appelée divergence statistique. Cette divergence n'est pas traitée de la même façon au Canada et aux États-Unis. Le Canada ajoute ou soustrait la moitié de cette divergence aux revenus et aux dépenses pour estimer la production. Aux États-Unis, on inclut la valeur totale de la divergence aux revenus et considèrent que l'estimation de la production la plus précise est selon les dépenses⁵. La méthode américaine crée une surévaluation ou une sous-évaluation de la production par rapport à la méthode canadienne. Mais concrètement, la différence

de méthode d'évaluation de la production entre le Canada et les États-Unis n'est pas majeure. En fait, la divergence statistique est très faible.

Par ailleurs, pour des fins d'analyse, le secteur non commercial est souvent exclu du calcul de la production puisque sa production est difficilement mesurable. Ce secteur regroupe les administrations publiques, les activités sans but lucratif et les loyers imputés aux logements occupés par leurs propriétaires. Depuis quelques années, le secteur non commercial aux États-Unis est défini sensiblement de la même manière qu'au Canada. Les tentatives d'uniformiser l'évaluation de la production entre ces deux pays ont permis de rendre les données plus comparables.

Quant à l'estimation des heures travaillées, certaines divergences existent et concernent tant la définition de la variable que les sources de données. Le concept d'heures travaillées laisse place à beaucoup d'interprétations. En général, les heures travaillées correspondent aux heures réellement travaillées au cours des périodes normales de travail ainsi que les heures supplémentaires. Elles excluent les heures rémunérées, mais non travaillées, comme les congés annuels, les jours fériés et les congés de maladie payés; les pauses pour les repas; les heures consacrées au trajet entre le domicile et le lieu de travail et vice versa.

La définition du *Bureau of Labor Statistic* (BLS) rejoint sensiblement la définition de Statistique Canada. La principale différence est qu'aux États-Unis, les heures travaillées excluent les heures non rémunérées. Donc pour une même population, la définition américaine sous-estimerait les heures par rapport à la définition canadienne. En 1998, presque 9 % des emplois canadiens comportaient des heures supplémentaires qui étaient non rémunérées, elles représentaient entre 2 % et 3 % du total des heures travaillées⁶.

Par ailleurs, les sources de données concernant les heures travaillées sont également différentes. Ces données peuvent provenir d'enquêtes auprès des entreprises ou auprès des ménages, ce qui peut causer des divergences.

Au Canada, les données sur les heures travaillées proviennent principalement de l'*Enquête sur la population active* (EPA) et fournissent les estimations pour l'ensemble de l'économie et pour quelques groupes de secteurs industriels (SCIAN à deux chiffres). Pour un niveau d'industrie plus détaillé, Statistique Canada utilise les enquêtes auprès des établissements, tels que l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail* (EERH), ainsi que les recensements de la population. Ces deux sources de données sont exploitées afin de déterminer le poids de chaque secteur industriel et la pondération sert à l'affectation des heures travaillées obtenues avec l'EPA.

Aux États-Unis, les données pour le calcul de l'intrant travail proviennent de l'enquête mensuelle auprès des établissements non agricoles, le CES. Les données du CES sont recueillies en collaboration entre le gouvernement fédéral et les bureaux de la sécurité d'emploi des États.

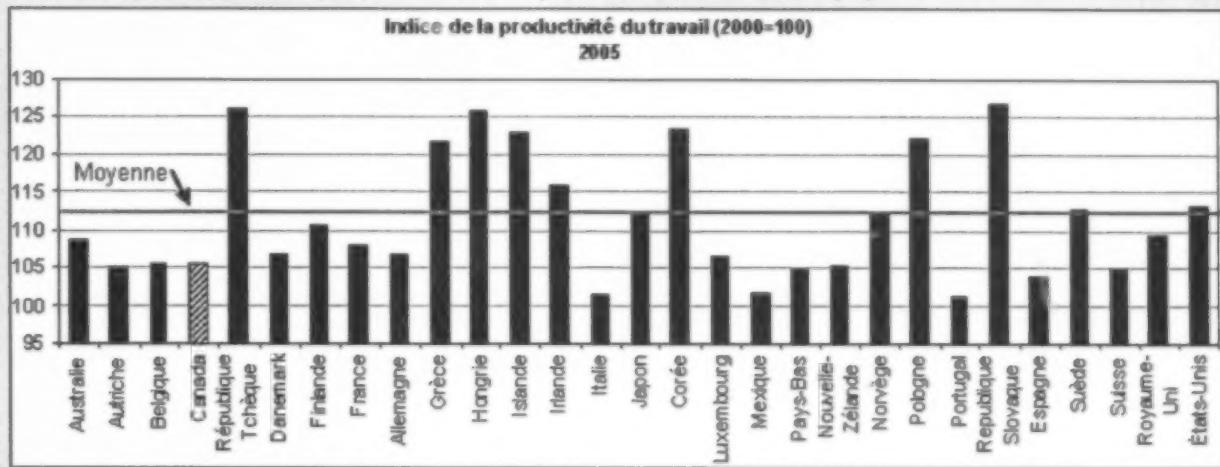
Les comparaisons entre pays portent plus sur les variations que sur les niveaux de productivité

Beaucoup de facteurs affectent donc la mesure de la productivité et rendent difficile la comparaison basée sur les niveaux. Pour éviter le plus possible ces difficultés, la comparaison entre les pays porte plus sur les variations que sur les niveaux de productivité. On « préfère actuellement les taux de croissance, parce qu'ils évitent les problèmes méthodologiques et de données associées aux comparaisons des niveaux de productivité »⁷. C'est d'ailleurs pour cette raison que Statistique Canada publie la plupart des données sur la productivité sous forme d'indices.

À titre d'exemple, la comparaison des indices de productivité du travail pour vingt-neuf des pays membres de l'OCDE nous révèle que le Canada accuse un retard comparativement à la moyenne dans

ce groupe de pays. En 2005, l'indice de la productivité au Canada (2000=100) était de 105,4 contre une moyenne de 111,4. La productivité américaine avait atteint 113,2 pour cette même année.

Graphique 6
Le Canada a une productivité plus faible comparativement à d'autres pays

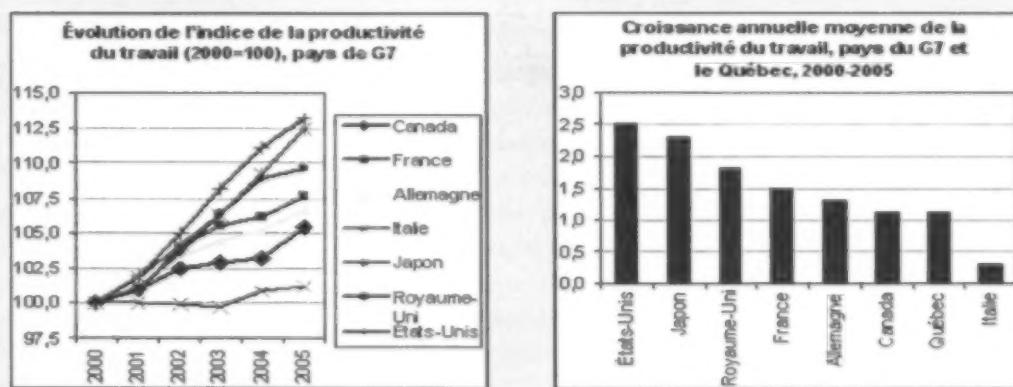


Source : Base de données sur la productivité de l'OCDE, septembre 2006.

La position du Canada n'est nullement différente lorsque nous la comparons avec celle des pays du G7 (Graphique 7). Le Canada (105,4) se classe derrière l'Allemagne (106,7), le Royaume-Uni (109,6), la France (107,7), le Japon (112,4) et les États-Unis (113,2). Seule l'Italie (101,3) connaît un indice inférieur

à celui du Canada et a une croissance très faible de sa productivité depuis 2000. Pour la période de 2000 à 2005, le Québec a affiché une croissance annuelle moyenne identique à celle du Canada, soit 1,1 %

Graphique 7
Les États-unis ont connu la plus forte croissance de l'indice de productivité (2000=100) parmi les pays du G7



Source : Base de données sur la productivité de l'OCDE, septembre 2006 et Statistique Canada.

CONCLUSION

La productivité du travail est un indicateur de plus en plus utilisé pour l'appréciation de la performance économique d'un pays et en comparaison avec celle d'autres pays. Lors des comparaisons, plusieurs sources de divergence peuvent exister et varient selon que ces comparaisons se font à l'intérieur d'un même pays ou au niveau international. Dans le cas des comparaisons dans un même pays, des différences dans la taille des entreprises ou dans la structure industrielle peuvent avoir un impact sur la productivité. Malgré les tentatives d'uniformisation au niveau international, il faut donc s'assurer de la comparabilité des données en plus de tenir compte des caractéristiques propres à chaque économie. D'autres variables dont l'impact sur la productivité est loin d'être négligeable méritent d'être explorées également. On peut citer, entre autres, la contribution de la qualification de la main-d'œuvre ou encore l'apport des TIC à la croissance de la productivité.

Notes

¹ Olivier Croteau, étudiant en économie à l'Université de Sherbrooke, a effectué son stage au CETECH en hiver 2007.

² Gamache, Réjean, *La productivité, Définition et enjeux*, Travail-Québec, février 2005.

³ Opinion tirée de son livre «La mondialisation n'est pas coupable» publié en 1998.

⁴ Comprendre la productivité : un précis, par Mustapha Kaci. La Revue canadienne de productivité.

⁵ Baldwin, John R., Jean-Pierre Maynard, Marc Tanguay, Fanny Wong et Beiling Yan, *Comparaison des niveaux de productivité au Canada et aux États-Unis*, N°11F0027MIF, Statistique Canada, janvier 2005, p.18.

⁶ Maynard, Jean-Pierre, *Comparaison du niveau du PIB par habitant au Canada et aux États-Unis : décomposition en fonction des différences dans la productivité du travail et l'intensité du travail*, N°15-206-XIF, Statistique Canada, mars 2007, p. 16.

⁷ Statistique Canada, *Croissance de la productivité au Canada*, n°15-204-XIF au catalogue, février 2001, page 150.

Le travail autonome chez les travailleurs hautement qualifiés

Par Julie Rabemananjara, économiste

Le travail autonome a connu une forte croissance, particulièrement au cours des années 90. Pour certains, il peut fournir une meilleure option que l'emploi salarié. Le choix est alors motivé par les raisons personnelles, les avantages financiers ainsi que les perspectives professionnelles plus favorables qu'il pourrait offrir. Alors que pour d'autres, c'est la seule alternative au chômage. Malgré les nombreuses documentations sur le travail autonome, la distinction entre travailleurs hautement qualifiés et autres travailleurs a été très peu abordée. Ce document présente l'évolution et les caractéristiques des travailleurs autonomes hautement qualifiés au Québec (TAHQ).

La croissance du travail autonome est due aux travailleurs autonomes hautement qualifiés

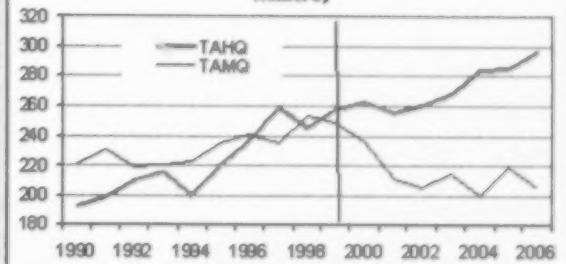
Les travailleurs autonomes sont les personnes occupées dont l'emploi déclaré consistait principalement à exploiter une entreprise ou une ferme ou à exercer une profession, seules ou avec des associés. Ils peuvent avoir des aides rémunérées, dans ce cas ils sont appelés « employeurs ». Lorsqu'ils n'ont pas d'aide rémunérée, on les appelle « travailleurs indépendants ». Les travailleurs indépendants tout comme les employeurs peuvent être constitués en société ou non¹.

Tout comme pour les salariés, on peut distinguer les travailleurs autonomes selon qu'ils sont hautement qualifiés, ou moins qualifiés. Les travailleurs autonomes hautement qualifiés (TAHQ) sont ceux qui ont complété des études collégiales ou universitaires ou encore ceux qui exercent une profession qui exige habituellement de telles études. Les travailleurs autonomes moins qualifiés (TAMQ) sont ceux qui n'entrent pas dans la catégorie précédente.

Au Québec, le travail autonome a connu une croissance de 21,3 % entre 1990 et 2006². Cette croissance du travail autonome est principalement attribuable aux travailleurs hautement qualifiés. En effet, les TAHQ ont crû de 53,8 % tandis que les TAMQ ont plutôt diminué de 1,7 % durant cette période.³ De ce fait, les TAHQ qui représentaient 46,6 % des travailleurs autonomes en 1990 en constituaient 59,2 % en 2006.

Le travail autonome chez les travailleurs hautement qualifiés a continuellement progressé

Évolution du travail autonome au Québec (en milliers)



Source : Enquête sur la population active, Statistique Canada.

Entre 1990 et 1997, période de ralentissement économique, le nombre de TAMQ a augmenté de 6,3 % alors que celui de salariés a chuté de 1,7 %. De 1997 à 2006, période de reprise économique, le phénomène inverse s'est produit : le nombre de TAMQ a diminué de 12,7 % alors que celui des salariés a crû de 21,8 %. Cette évolution contraire des TAMQ et des salariés laisse croire que la mauvaise conjoncture économique favorise le travail autonome chez les travailleurs moins qualifiés tandis que la bonne conjoncture économique encourage le passage de TAMQ à celui de salariés. Ceci tend à confirmer l'idée selon laquelle le travail autonome chez les travailleurs moins qualifiés est involontaire, c'est-à-dire la seule alternative au chômage.

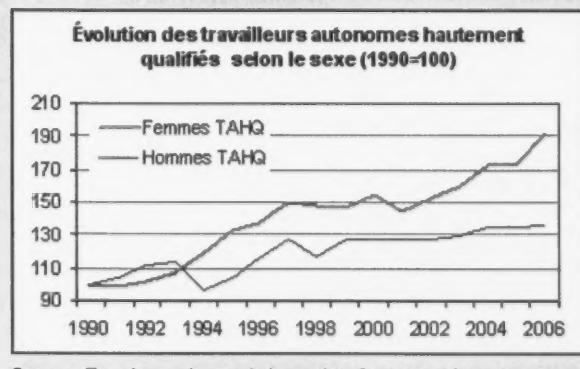
Par contre, le TAHQ a augmenté durant le ralentissement économique du début des années 90 et a continué de croître même après la reprise de 1997. Le TAHQ ne semble pas être relié à la conjoncture économique, mais paraît plutôt être volontaire.

Cette croissance des TAHQ a également pu être favorisée par d'autres facteurs. Ainsi, les nouvelles technologies, particulièrement les technologies de l'information et des communications (TIC) dont le coût est relativement faible, ont simplifié et facilité le travail à domicile. De plus, la mondialisation et la concurrence accrue qui incitent les entreprises à exiger une plus grande flexibilité et à recourir à l'impartition, tout comme la tertiarisation de l'économie ont également pu jouer un rôle. Ces facteurs ont, d'ailleurs, entraîné des changements importants sur le marché du travail au Québec au cours des dernières décennies.

Un univers masculin qui tend à changer

Les femmes sont moins susceptibles que les hommes de participer au marché du travail. En effet, en 2006, moins d'un travailleur sur deux (46,2 %) étaient des femmes. Toutefois, cette différence de participation est encore plus marquée chez les travailleurs autonomes, dont seulement 39,7 % étaient des femmes. La proportion de femmes est

La croissance de l'emploi autonome hautement qualifiée est plus rapide chez les femmes que chez les hommes



Source : Enquête sur la population active, Statistique Canada.

de 39,3 % chez les TAHQ et 31,6 % chez les TAMQ. Il semblerait donc que l'emploi autonome se caractérise par une ségrégation des sexes bien plus importante que chez les salariés.

Cependant, même si les hommes sont majoritaires chez les TAHQ, la situation a évolué au fil du temps. Les femmes occupent de plus en plus de place : la proportion de femmes chez les TAHQ a augmenté, passant de 31,5 % à 39,3 % entre 1990 et 2006. En outre, le taux de croissance du nombre de femmes chez les TAHQ (92,1 %) est largement supérieur non seulement à celui des femmes chez les TAMQ (2,4 %), mais également à celui des hommes chez les TAHQ (36,3 %) durant la même période. Ceci n'est pas étranger à la hausse de la scolarité observée chez les femmes au cours des dernières décennies.

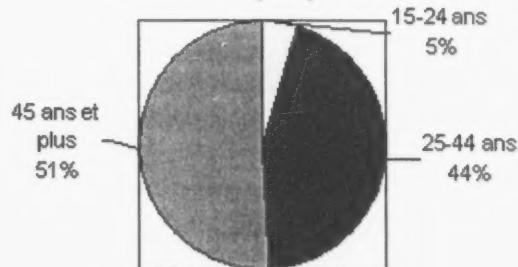
Le travail autonome augmente avec l'âge

Le travail autonome est une réalité beaucoup plus répandue chez les travailleurs plus âgés que chez les jeunes. En 2006, les travailleurs de 45 ans et plus regroupaient 51,1 % des TAHQ, alors que les jeunes de 15-24 ans ne représentaient que 4,8 % de leur effectif. Chez les TAMQ, 58,5 % des travailleurs avaient plus de 45 ans et 0,3 % étaient âgés entre 15 et 24 ans. Le groupe d'âge 25-44 ans représentait 44 % des TAHQ et 41,1 % des TAMQ.

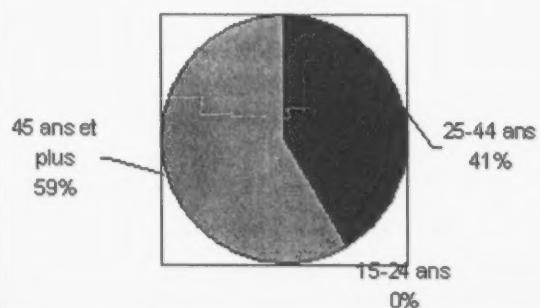
Le travail autonome est moins fréquent chez les jeunes car ils sont moins susceptibles d'avoir les ressources financières requises et les compétences nécessaires pour bâtir leur propre affaire, ce qui n'est pas le cas des travailleurs plus âgés. Ces derniers ont plus de chance d'avoir acquis une réputation et un réseau de contacts, d'accumuler du capital ainsi que d'avoir les compétences et expériences nécessaires à la réussite de leur propre entreprise. Par ailleurs, d'autres facteurs peuvent également expliquer la prédominance des travailleurs âgés parmi les travailleurs autonomes. En effet, les travailleurs âgés

Les jeunes sont moins susceptibles de faire du travail autonome

Répartition des travailleurs autonomes hautement qualifiés selon les groupes d'âge (2006)



Répartition des travailleurs autonomes moins qualifiés selon les groupes d'âge (2006)



Source : Enquête sur la population active, Statistique Canada.

sont susceptibles de faire la transition entre travail salarié et travail autonome dans des contextes liés à la retraite (revenu supplémentaire), à la préretraite (retraite progressive), au changement de carrière, à la difficulté de trouver un emploi salarié suite à une perte d'emploi.

Les travailleurs autonomes sont majoritairement sans aide rémunérée et non incorporés

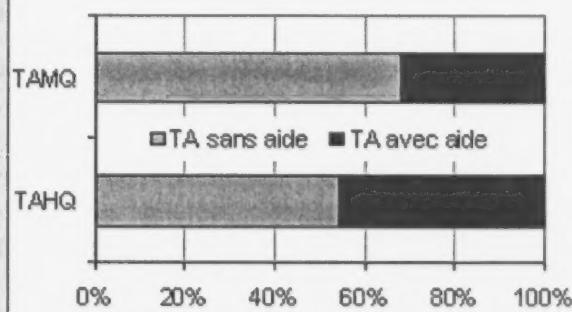
Les travailleurs autonomes se distinguent selon qu'ils sont incorporés (constitués en société) ou non.

Selon le recensement de 2001, la constitution en société est plus fréquente chez les TAHQ (39,4 %) que chez les TAMQ (33,5 %).

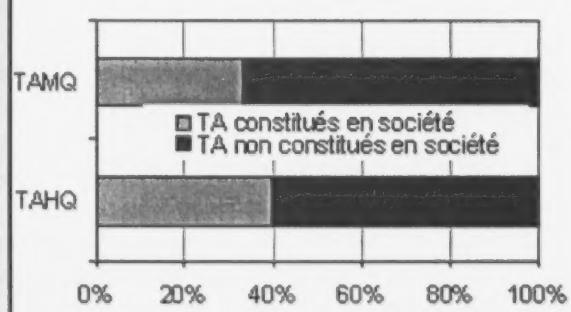
Un autre élément qui différencie les travailleurs autonomes est le fait d'avoir de l'aide rémunérée (employeur) ou ne pas avoir d'aide rémunérée (travailleur indépendant). Les TAHQ sont plus susceptibles (45,6 %) d'avoir une aide rémunérée que les TAMQ (31,9 %).

Une bonne partie des travailleurs autonomes n'ont pas d'employés

Répartition des travailleurs autonomes, 2001



Répartition des travailleurs autonomes, 2001



Source : Recensement 2001, Statistique Canada.

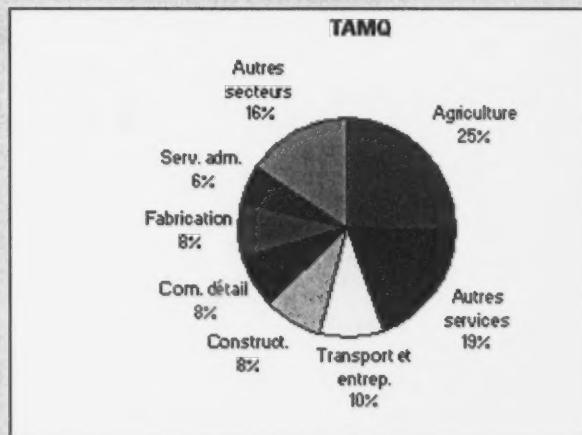
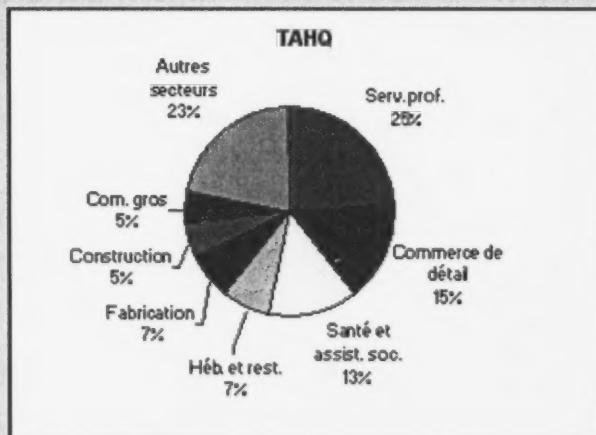
L'industrie des services attire les TAHQ

Les TAHQ sont plus susceptibles de travailler dans les industries de services que les TAMQ. En 2001, 87,4 % des TAHQ étaient dans les industries de services, comparativement à 59,2 % pour les TAMQ. À titre de rappel, 72,9 % des travailleurs oeuvrent dans les services. La faiblesse relative des investissements nécessaires tout comme la possibilité d'opérer seuls et à temps partiel peuvent expliquer en partie la prédominance des TAHQ dans l'industrie des services. En outre, la croissance continue de ce

secteur dans l'économie au cours des trois dernières décennies a également pu stimuler les opportunités. Entre 1976 et 2006, le taux de croissance du secteur de services était de 74 % contre seulement 0,8 % pour le secteur des biens.

Si l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques est le plus grand employeur de TAHQ, c'est plutôt l'industrie de l'agriculture et la foresterie qui fait travailler une bonne partie des TAMQ, selon le recensement de 2001.

*Les services professionnels emploient le quart des TAHQ en 2001**



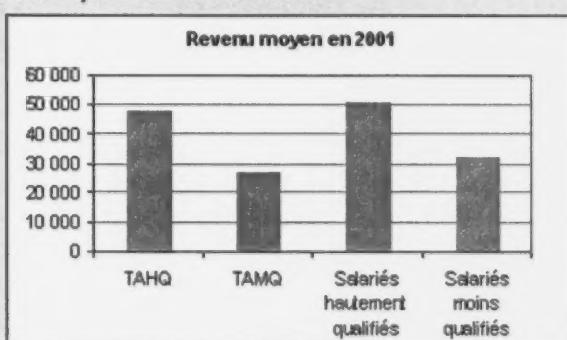
Source : Recensement 2001, Statistique Canada.

* Population de 15 ans et plus ayant un revenu d'emploi et ayant travaillé à plein temps toute l'année en 2000.

Les TAHQ ont un revenu plus élevé que les TAMQ

Les TAHQ bénéficient d'un revenu plus élevé que les TAMQ et les salariés moins qualifiés. Ceci s'observe également dans l'ensemble du marché du travail : les travailleurs hautement qualifiés gagnent un revenu plus important que les travailleurs moins qualifiés. Cependant, les TAHQ disposent d'un revenu moins important que les salariés hautement qualifiés.

Le revenu moyen des TAHQ est deux fois plus élevé que celui des TAMQ



Source : Recensement 2001, Statistique Canada.

Plus des deux tiers des TAHQ sont concentrés dans la grande région de Montréal

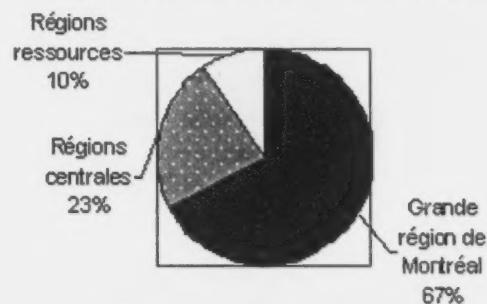
La répartition des TAHQ n'est pas homogène sur le plan territorial : une bonne partie d'entre eux (67,3 %) était dans la grande région de Montréal, ce qui est supérieure à sa part régionale de l'emploi total (60,5 %). Plus d'un TAHQ sur cinq (23 %) était dans les régions centrales. Moins du dixième (9,8 %) se trouvait dans les régions ressources.⁴ Plusieurs

facteurs comme la concentration démographique, la structure économique régionale, etc. peuvent expliquer ces variations régionales.

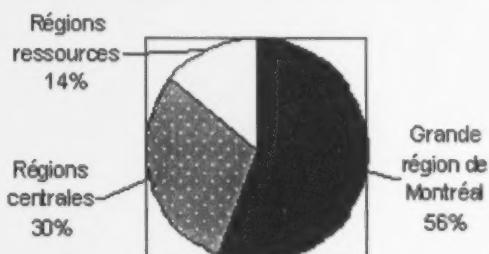
La proportion des TAHQ dans l'emploi total varie entre 3 % et 7 % dans les 16 régions du Québec. Trois régions incluant Laurentides, Laval et Montréal se distinguent par des taux supérieurs à la moyenne nationale (5,7 %). La Côte-Nord et le Nord-du-Québec est la région où la proportion des TAHQ est la moins fréquente (3 %).

Les travailleurs autonomes se répartissent inégalement dans diverses régions du Québec

Répartition des travailleurs autonomes hautement qualifiés selon les régions (2001)



Répartition des travailleurs autonomes moins qualifiés selon les régions (2001)



Source : Recensement 2001, Statistique Canada.

Le TAHQ au Québec a augmenté moins rapidement qu'en Ontario et au Canada

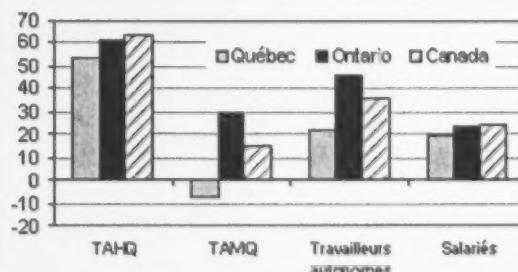
Le TAHQ a connu une forte croissance entre 1990 et 2006 au Québec (53,8 %). Cependant, la hausse est plus faible que celle enregistrée en Ontario (61,2 %) et au Canada (63,4 %). Quant aux TAMQ, leur nombre a diminué au cours des 15 dernières années au Québec (-7,1 %) alors qu'en Ontario et au Canada, il a augmenté respectivement de 29,9 % et de 14,8 %.

La répartition des TAHQ au Canada montre qu'une bonne partie d'entre eux était en Ontario (38,9 %) tandis que 22,7 % se trouvait au Québec en 2006. Quant aux TAMQ, 17,3 % étaient au Québec et 35,8 %

en Ontario. En comparaison, le Québec détient 22,8 % de l'emploi total au Canada contre 39,4 % pour l'Ontario.

L'emploi autonome chez les travailleurs hautement qualifiés a fortement augmenté au Québec tout comme au Canada

Taux de croissance de l'emploi 1990-2006 (%)



Source : Enquête sur la population active, Statistique Canada.

Conclusion

Les travailleurs autonomes ne constituent pas un groupe homogène. Les TAHQ ont des caractéristiques différentes des TAMQ tant au niveau de la représentation féminine, du revenu, de la composition que de leur présence dans le secteur des services. La forte croissance du travail autonome au cours de la dernière décennie est attribuable essentiellement à la hausse des TAHQ, alors que les TAMQ ont plutôt diminué. Avec le vieillissement de la population, le nombre de travailleurs autonomes est susceptible de continuer à augmenter au cours des prochaines années compte tenu du fait que le travail autonome est plus répandu chez les travailleurs âgés.

Notes

¹ Définition de Statistique Canada.

² À moins d'indication contraire, les statistiques présentées dans ce document proviennent de l'Enquête sur la population active.

³ La croissance de l'ensemble des travailleurs hautement qualifiés était de 42,6 % alors que celle des travailleurs moins qualifiés était seulement de 8,9 % entre 1990 et 2006.

⁴ La grande région de Montréal inclut Montréal, la Montérégie, les Laurentides, Lanaudière et Laval. Les régions centrales regroupent la Capitale-Nationale, le Centre-du-Québec, Chaudières-Appalaches, l'Estrie et l'Outaouais. Les régions ressources comprennent l'Abitibi-Témiscamingue, le Bas-Saint-Laurent, la Côte-Nord et le Nord-du-Québec, la Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine, la Mauricie et le Saguenay-Lac-Saint-Jean.

De l'inégalité des revenus

Par Louis-Philippe Longtin, économiste

Introduction

Une économie qui se développe, qui multiplie ses industries, qui crée des emplois bien rémunérés pour la majorité, voit sa classe moyenne croître et décroître l'inégalité des revenus qu'elle génère. Inversement une économie sous-développée se caractérise par une inégalité des revenus extrême, par une fracture sociale entre une ploutocratie qui accapare les quelques industries d'exportation existantes et une masse de miséreux. L'inégalité des revenus du marché constitue un indicateur du développement économique.

En outre, si l'on compare une société avec elle-même dans le temps, une diminution de l'inégalité des revenus du marché indique une conjoncture économique favorable puisque, *a contrario*, un ralentissement ou une récession réduit l'emploi et élargit l'écart entre les nantis et les démunis.

L'inégalité des revenus du marché ne représente pas seulement un indicateur du développement et de la conjoncture économique mais également un objet de politique, la pauvreté relative étant considérée comme injuste ou nuisible à la cohésion sociale. Ainsi les gouvernements, du moins dans les pays riches, adoptent fréquemment des mesures de redistribution des revenus du marché via leurs taxes et leurs transferts. Ils convertissent, ce faisant, les revenus du marché en revenus disponibles, autrement dit en revenus totaux après impôts. Il va sans dire qu'une redistribution outrancière, qu'un égalitarisme abusif détruit l'incitation à travailler et à entreprendre et se solde par un appauvrissement collectif comme les trop nombreuses expériences communistes, au XX^e siècle, l'ont prouvé au-delà de tout doute raisonnable.

Il importe, par conséquent, de distinguer entre l'inégalité des revenus du marché, qui résulte du processus naturel de l'économie, et l'inégalité des revenus totaux après impôts, qui procède d'une décision politique.

Coefficient de Gini

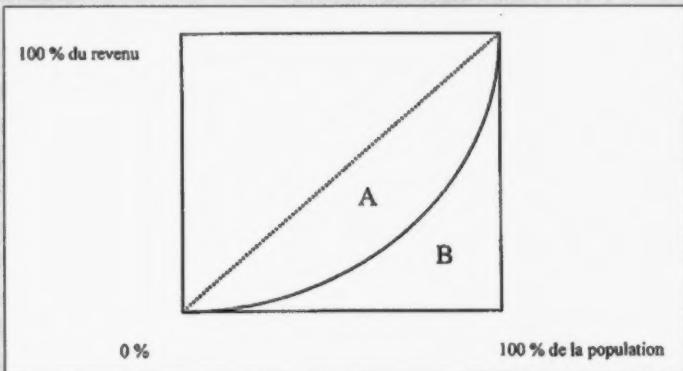
L'inégalité des revenus peut être mesurée par le coefficient de Gini¹. Une distribution des revenus parfaitement égalitaire est représentée, dans la figure ci-après, par l'aire triangulaire sous la ligne droite en pointillé puisque chaque point de pourcentage de la population, en vertu de la linéarité de cette ligne, reçoit un point de pourcentage du revenu total. La ligne courbe de la même figure décrit une distribution inégalitaire si l'on a pris soin, au préalable, de classer la population dans l'ordre croissant des revenus. En vertu de cet ordre et de la non-linéarité, de la courbure de cette ligne, le premier point de pourcentage de la population, le plus pauvre, touche moins d'un point de pourcentage du revenu total, le deuxième, également, moins d'un point de pourcentage mais plus que le premier et ainsi de suite jusqu'à ce que le n^{ème} point de pourcentage de la population perçoive un point de pourcentage du revenu total et que les points suivants, les plus riches, des parts toujours plus importantes. L'aire A de la distance entre la ligne droite et la ligne courbe, de l'écart entre une distribution des revenus parfaitement égalitaire et une distribution des revenus inégalitaire mesure, évidemment, l'inégalité des revenus.

Le coefficient de Gini est simplement la valeur relative de l'aire A par rapport à une distribution des revenus parfaitement égalitaire représentée par l'aire

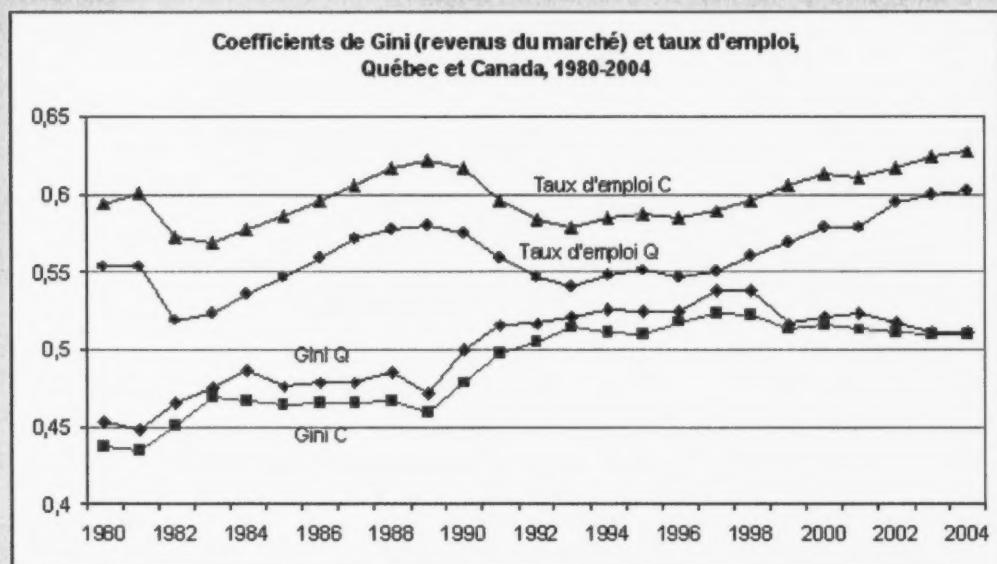
triangulaire sous la ligne droite, soit le quotient $A/A + B$. Ce dernier varie de 0 à 1. En effet, si l'inégalité des revenus est nulle, si A vaut 0, le coefficient de Gini, égal à $0/B$, vaut également 0; si l'inégalité des revenus est parfaite, si A recouvre toute l'aire triangulaire sous la ligne droite, en d'autres termes $A + B$, le coefficient de Gini, égal à $A+B/A+B$, vaut 1.

Inégalité des revenus du marché au Québec et au Canada

Voici les coefficients de Gini des revenus du marché du Québec et du Canada pour la période de 1980 à



2004 et, en tant qu'estimateur de conjoncture, les taux d'emploi de ces vingt-cinq années :

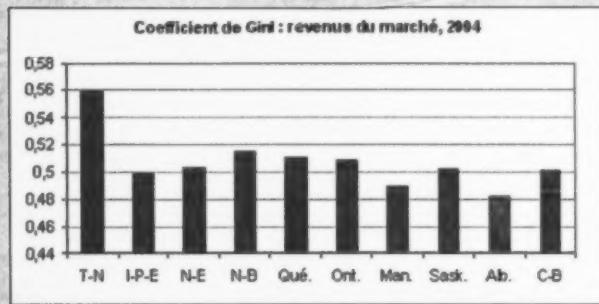


Source : Statistique Canada, CANSIM et Enquête sur la population active.

Le caractère d'indicateur du développement et de la conjoncture économique de l'inégalité des revenus du marché ressort de ce graphique. Que les coefficients de Gini soient plus élevés au Québec qu'au Canada indique que le premier est moins développé que le second, ce qu'atteste la différence entre leurs taux d'emploi. Par ailleurs les coefficients de Gini, québécois et canadiens, ont monté dans les années 1990 avec la descente des taux d'emploi et vice versa

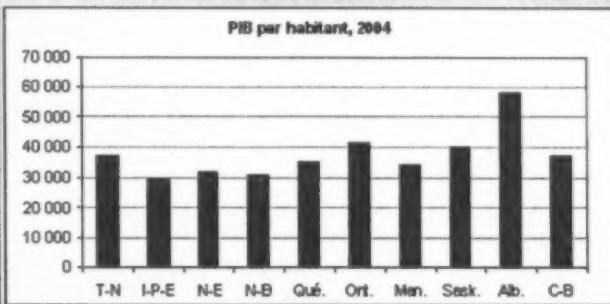
dépuis la fin du millénaire, confirmant que l'inégalité des revenus croît en basse conjoncture et décroît en haute conjoncture. Cette relation négative entre coefficients de Gini et taux d'emploi est corroborée par un coefficient de corrélation², sur la période 1989-2004, de -0,43 pour le Québec et de -0,42 pour le Canada. Cependant, de 1980 à 1989, le coefficient de corrélation s'avère pratiquement nul, de 0,14 pour le Québec et de -0,06 pour le Canada.

Dans le graphique on constate effectivement que, de 1983 à 1989, l'augmentation des taux d'emploi n'a été accompagnée par aucune diminution sensible des coefficients de Gini. L'explication de ce manque de concordance n'est pas évidente.



Source : Statistique Canada, CANSIM et *Annuaire du Canada 2006*.

Les histogrammes suivants mettent en parallèle, pour 2004, l'inégalité des revenus du marché des provinces canadiennes et, comme estimateur du développement économique, le PIB par habitant.



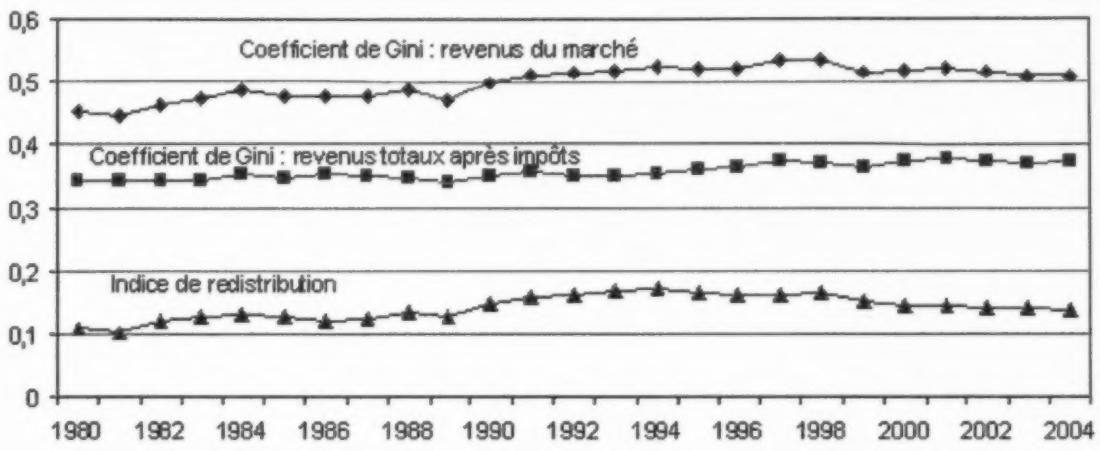
tel qu'il fallait s'y attendre, l'Alberta, où le PIB par habitant est de loin le plus élevé (58 398\$ contre 40 351\$ pour le Canada), profite également du coefficient de Gini le plus faible, de la plus égalitaire distribution des revenus du marché. Cette province s'est développée considérablement durant les dernières années tant sur le plan économique que démographique : elle a enregistré, de 1991 à 2004, la plus forte croissance de PIB, 157 %, et la deuxième plus forte croissance de population, 24 %. L'Alberta crée des emplois bien rémunérés pour la majorité et ne laisse qu'une marge réduite à l'inégalité des revenus du marché. Le coefficient de corrélation entre les coefficients de Gini des revenus du marché et les PIB par habitant provinciaux s'établit à -0,28. Mais on peut percevoir, de visu, une anomalie entre le PIB par habitant de Terre-Neuve, le quatrième au Canada après ceux de l'Alberta, de l'Ontario et de la Saskatchewan, et son coefficient de Gini, de loin le plus élevé. C'est que cette province, stimulée par la découverte d'hydrocarbures au large de ses côtes, a connu la deuxième plus forte croissance de PIB de 1991 à 2004, 103 %, alors que sa population décroissait de 11 %. Pour ces deux raisons son PIB

par habitant, le plus bas en 1991, se retrouve parmi les premiers en 2004. Ceci suggère une croissance trop soudaine pour multiplier les industries et créer des emplois bien rémunérés pour la majorité, autrement dit pour abaisser le coefficient de Gini, le plus élevé en 2004 comme en 1991. Si l'on ne tient pas compte de Terre-Neuve, le coefficient de corrélation entre les coefficients de Gini des revenus du marché et les PIB par habitant provinciaux monte à -0,60.

Inégalité des revenus totaux après impôts

Le diagramme ci-dessous reprend le coefficient de Gini des revenus du marché du Québec et lui adjoint le coefficient de Gini des revenus totaux après impôts, c'est-à-dire le coefficient de Gini après l'action égalisatrice des gouvernements fédéral et provincial.

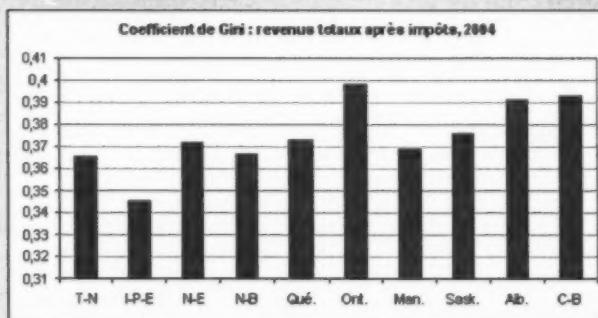
Coefficients de Gini et indice de redistribution, Québec, 1980-2004



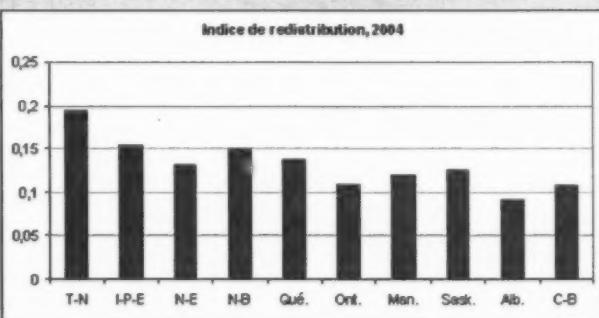
Source : Statistique Canada, CANSIM.

Cette action égalisatrice a un effet sensible de redistribution puisque le coefficient de Gini des revenus totaux après impôts est d'au moins dix points de pourcentage inférieur au coefficient de Gini des revenus du marché. L'écart entre ces coefficients constitue un indice de redistribution.

Les coefficients de Gini des revenus totaux après impôts, en 2004, des provinces canadiennes et leurs écarts avec les coefficients de Gini des revenus du marché, soit les indices de redistribution, apparaissent ici :



Source : Statistique Canada, CANSIM.

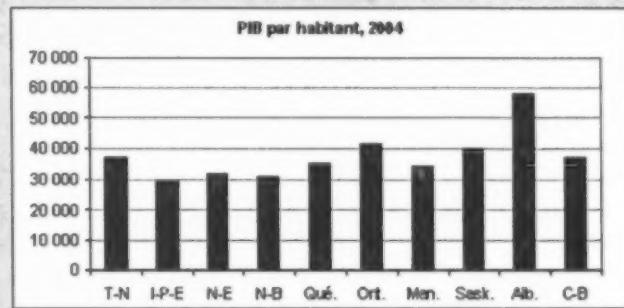
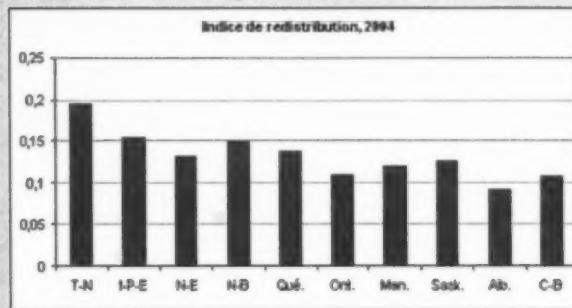


Le portrait de l'inégalité des revenus est radicalement changé. Si, comme nous l'avons vu, les coefficients de Gini des revenus du marché baissent globalement de l'Est à l'Ouest du Canada, en raison inverse des PIB par habitant qui montent de l'Atlantique au Pacifique, les coefficients de Gini des revenus totaux après impôts progressent généralement d'est en ouest avec le déclin dans la même direction des

indices de redistribution. Ce n'est plus la province la plus riche, l'Alberta, à laquelle est associée la distribution des revenus la plus égalitaire mais la plus pauvre, l'Île-du-Prince-Édouard, dont le PIB par habitant n'atteint que 29 182 \$ en 2004. Par ailleurs l'Ontario, après les taxes et les transferts, s'avère la province la plus inégalitaire.

Indice de redistribution et PIB par habitant

Maintenant, l'on sait qu'une redistribution des revenus abusive détruit l'incitation à travailler et à



Source : Statistique Canada, CANSIM et *Annuaire du Canada 2006*.

Cette relation négative est facilement perceptible *de visu*. Le taux de corrélation entre l'indice de redistribution et le PIB par habitant se montre élevé, -0,56, et si, pour les raisons exposées plus haut, on écarte Terre-Neuve, ce coefficient de corrélation se révèle très élevé, -0,85.

Il importe, cependant, de s'interroger ici sur le sens de la causalité exprimée par ce coefficient de -0,85. Si les coefficients de Gini des revenus totaux après impôts ne se rapportaient qu'aux taxes et aux transferts des gouvernements provinciaux, le sens de la causalité serait clair : les politiques égalitaristes ont pour contrepartie une certaine réduction du PIB par habitant. Mais ils concernent également les taxes et les transferts du gouvernement fédéral pour qui un PIB par habitant faible peut être un critère de sélection de ses politiques de redistribution. L'extension, par exemple, du droit aux prestations d'assurance-emploi varie avec le taux de chômage des régions au sein des provinces de sorte que, depuis de nombreuses années, ce régime verse une part disproportionnée de ses allocations aux provinces de l'Est et au Québec. En l'occurrence la causalité va non pas de l'indice de redistribution vers le PIB par habitant mais

entreprendre et se solde par un appauvrissement collectif. Peut-on détecter une semblable relation négative entre l'indice de redistribution et le PIB par habitant?

du PIB par habitant vers l'indice de redistribution. Encore qu'un programme de soutien du revenu plus généreux dans une région à sous-emploi élevé puisse y représenter une incitation à la stagnation économique. Les coefficients de Gini disponibles ne permettent pas de discriminer les deux ordres de gouvernement mais on peut affirmer que, quoi qu'il en soit, une large part de la causalité manifestée par le coefficient de corrélation de -0,85 va de l'indice de redistribution vers le PIB par habitant.

Conclusion

Il ressort, de ce qui précède, que la prospérité diminue naturellement, sans intervention publique, l'inégalité des revenus entre les phases ascendantes et descendantes de la conjoncture et entre les économies développées et moins développées. Il s'en dégage, en outre, que l'action égalisatrice des gouvernements est importante mais susceptible d'influer négativement sur la prospérité, sur le PIB par habitant.

Une politique égalitariste ayant pour but de combattre la pauvreté relative par la redistribution

des revenus peut donc, si elle s'avère efficace, réduire le PIB par habitant, la prospérité porteuse naturelle d'égalité des revenus et ainsi, paradoxalement, se révéler, à long terme, délétère pour le combat non seulement contre la pauvreté relative mais également contre la pauvreté absolue.

Notes

¹ Corrado Gini (1884-1965), statisticien italien.

² Le coefficient de corrélation mesure l'exactitude d'une fonction linéaire liant positivement ou négativement deux variables aléatoires. Si ces dernières étaient liées par une fonction linéaire rigoureusement exacte, leur coefficient de corrélation s'élèverait à +1 dans le cas d'une fonction linéaire positive et à -1 dans le cas d'une fonction linéaire négative. Deux variables aléatoires indépendantes ont un coefficient de corrélation nul.

Les nouvelles du CETECH

Dossiers chauds en cours et à venir :

Phase II de l'« IMT en ligne »

Au début de janvier 2008, le site d'information sur le marché du travail «IMT en ligne» rendra disponible un répertoire des entreprises des régions du Québec. À cette occasion, la page d'accueil du site s'est refait une beauté et aux trois sections déjà disponibles : « Explorez un métier ou une profession », « Cherchez un programme de formation » et « Informez-vous sur un secteur d'activité », s'ajoutera la section « Trouvez une entreprise ».

Les objectifs du répertoire d'entreprises sont de compléter le coffre à outils offert sur IMT en ligne, de faciliter la démarche de recherche d'emploi de la clientèle en fournissant les coordonnées des entreprises d'un territoire et de s'inscrire dans la démarche d'offrir un service de qualité à la clientèle d'Emploi-Québec et à la population en général.

Vous pouvez accéder à IMT en ligne à l'adresse suivante :

<http://imt.emploiquebec.net/>

Côté jardin : le CETECH en mouvement

Accueil d'une délégation du Brésil

Le 11 octobre dernier, la Direction du Centre d'étude sur l'emploi et la technologie et de l'information sur le marché du travail recevait une délégation brésilienne. Lors de cette rencontre, André Grenier, Yves Larocque et Frédéric Savard ont discuté avec les représentants du Brésil de l'organisation des services publics d'emploi de l'Agence d'Emploi-Québec, de l'organisation de l'information sur le marché du travail à l'Agence et de l'importance des prévisions de l'emploi pour l'arrimage entre l'offre et la demande de main-d'œuvre au Québec.

Allocution lors du Congrès du réseau des services spécialisés de main d'œuvre (RSSMO)

Le 18 octobre 2007, Rabah Arrache, économiste au CETECH a livré une conférence sur « Le marché du travail au Québec : Bilan et perspectives ». Cette présentation qui a été faite dans le cadre du congrès et assemblée générale annuelle du réseau des services spécialisés de main-d'œuvre (RSSMO) fait une analyse de l'évolution du marché du travail au cours des trois dernières décennies et donne quelques éléments sur les prévisions d'emploi pour les cinq prochaines années.

http://www.cetech.gouv.qc.ca/publications/pdf/Le_marche_du_travail_18_octobre.pdf

Présentation sur « La qualité des emplois : analyse des caractéristiques des emplois créés depuis la reprise de la fin des années 1990 »

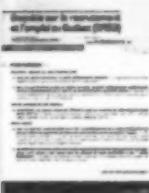
Le 24 octobre 2007, Frédéric Savard, économiste au CETECH, a présenté au Regroupement des collèges du Montréal métropolitain une allocution portant sur les caractéristiques des emplois créés depuis la reprise de la fin des années 1990.

Nouveautés

Les chiffres clés de l'emploi, édition 2007



Les chiffres clés de l'emploi, publié en juin 2007, présentent de façon simple la situation du marché du travail au Québec. L'objectif de cette publication est de renseigner succinctement les personnes à la recherche d'information sur le marché du travail en région et à l'échelle du Québec.



Enquête sur le recrutement et l'emploi au Québec : dimension régionale, données de 2005

L'enquête fait ressortir que les établissements des régions ressources affichent le plus faible taux de roulement de la main-d'œuvre et que ceux des régions centrales sont plus nombreux à offrir des activités de formation à leurs employés. Par ailleurs, les mesures de gestion des ressources humaines relatives à la motivation du personnel sont celles les plus souvent instaurées dans le grand Montréal, alors que dans les régions centrales et les régions ressources, ce sont celles liées à la formation. Finalement, du côté des vacances, le taux de vacances de longue durée a augmenté partout au Québec : il s'élève à 1,1 % dans le grand Montréal et à 0,8 % dans les deux autres groupes de régions.

Immigrants hautement qualifiés et marché du travail

Le CETECH a été sollicité par l'ISQ pour la production d'un article pour le Compendium d'indicateurs de l'activité scientifique et technologique au Québec. Édition 2007 : L'internationalisation de la science et de la technologie. Rédigé par Rabah Arrache et Malika Hamzaoui, l'article fait partie des autres documents qui constituent la première partie de ce compendium. Lien :

<http://www.stat.gouv.qc.ca/publications/savoir/compendium2007.htm>



Le marché du travail au Québec, Perspectives professionnelles 2006-2010

Disponible depuis juillet 2007, la brochure « L'emploi au Québec, perspectives professionnelles 2006-2010 » présente les perspectives professionnelles pour l'ensemble des métiers et professions au cours des années 2006 à 2010. Pour la publication couvrant l'ensemble du Québec, quelque 500 métiers et professions sont présentés.



Indice des possibilités d'emploi pour les travailleurs hautement qualifiés (IPEHQ), deuxième trimestre 2007, volume 4, numéro 2, juillet 2007

Au deuxième trimestre de 2007, l'indice des possibilités d'emploi hautement qualifié au Québec s'est établi à 102,2 (1996=100), en baisse de 2,1 % par rapport au premier trimestre de 2007. Les offres en santé, en gestion et en sciences naturelles et appliquées ont progressé alors qu'on a noté un recul dans les autres groupes de professions. Ce sont les professionnels qui ont fait glisser l'indice. Finalement, du côté de la répartition des offres d'emploi, les sciences naturelles et appliquées avec une part de 30 % étaient en tête ce trimestre.



Regard sur le marché du travail, Volume 4, Numéro 2, juillet 2007

La croissance de l'emploi était vigoureuse au deuxième trimestre de 2007, tout comme au premier trimestre. Les travailleurs hautement qualifiés de même que les moins qualifiés ont pu en bénéficier. Les nouveaux emplois étaient tous à temps plein et la majorité revenait aux femmes.



Revue du nouveau marché du travail, volume 7, juillet 2007

Le marché du travail est demeuré relativement vigoureux en affichant une série de dix années de croissance ininterrompue. Le taux de chômage en 2006 a atteint son niveau le plus bas depuis plus de trente ans et la création d'emplois hautement qualifiés a dominé le marché du travail. Le secteur manufacturier continue de se replier alors que la construction résidentielle montre des signes d'essoufflement. Les services ont donc été les seuls à l'origine de la progression de l'emploi en 2006. Par ailleurs, sous l'impulsion des professions liées à

l'informatique, les sciences naturelles et appliquées renouent avec la croissance en 2006. Les diplômés du postsecondaire, et particulièrement les universitaires ont connu une année très favorable.

Regard sur le marché du travail, Volume 4, Numéro 3, octobre 2007


Avec près de 16 000 nouveaux emplois au troisième trimestre de 2007, le marché du travail québécois continue de croître. Le taux de chômage a passé sous la barre des 7 % pour se fixer à 6,9 % et cette baisse a profité tant aux hommes qu'aux femmes. Les services continuent d'être le moteur de la croissance de l'emploi et le secteur manufacturier a enregistré moins de pertes. Les postes d'emploi hautement qualifiés tout comme ceux moins qualifiés ont été à l'origine de cette croissance.

Indice des possibilités d'emploi pour les travailleurs hautement qualifiés (IPEHQ), troisième trimestre 2007, volume 4, numéro 3, novembre 2007


L'indice des possibilités d'emploi hautement qualifié (1996=100) s'est établi à 98,7 au troisième trimestre de 2007, en baisse de 3,4 % par rapport au trimestre précédent. Hormis les professions des sciences sociales, enseignement et administration publique, toutes les autres professions ont vu leur indice reculer lors du troisième trimestre de 2007.

Le marché du travail et l'emploi sectoriel au Québec 2007-2011


Cette étude dresse dans un premier temps le bilan de l'évolution du marché du travail au Québec en 2006. Elle établit ensuite les perspectives pour les années 2007 à 2011 en ce qui a trait à la population active, à l'emploi et au chômage. Les perspectives d'emploi sont également établies pour

33 industries, qui couvrent l'ensemble du marché du travail. Enfin, sont présentées les perspectives d'emploi et de chômage pour les différentes régions du Québec.



Le marché du travail, l'emploi sectoriel et l'emploi professionnel au Québec - Perspectives de long terme 2007-2016

Cette étude décrit, dans un premier temps, les projections relatives à la population active, au chômage et à l'emploi pour le Québec sur un horizon de dix ans. Elle aborde les dimensions industrielle et professionnelle de l'emploi futur. Enfin, elle jette un regard sur la dimension régionale des perspectives du marché du travail. Elle met en relief l'important resserrement du marché du travail attendu au tournant de la prochaine décennie.

Dans la série « Les cahiers du CETECH »

 Les cahiers du CETECH

La qualité des emplois : analyse des caractéristiques des emplois créés depuis la reprise de la fin des années 1990 (ensemble du Québec)

Cette étude réalisée par Yves Fortier et Frédéric Savard présente une analyse des caractéristiques des emplois créés au Québec entre 1996 et 2005. Même s'il est difficile de déterminer de manière totalement objective combien de ces emplois étaient bons et combien ne l'étaient pas, les résultats suggèrent que les nouveaux emplois étaient en général de bonne qualité, compte tenu de la progression marquée de l'emploi à temps plein, de l'emploi permanent, de l'emploi qualifié ainsi que moins qualifié et de la croissance globale des salaires.

Marché du travail et qualité des emplois dans les régions du Québec depuis la reprise de la fin des années 1990

Dans cette étude, Yves Fortier et Frédéric Savard appliquent aux régions du Québec une analyse de la qualité des emplois réalisée préalablement pour l'ensemble du Québec (La qualité des emplois : analyse des caractéristiques des emplois créés depuis la fin des années 1990). De façon générale, on peut dire que la qualité des emplois s'est améliorée dans la plupart des régions comme au Québec entre 1996 et 2005.

Dans la série « capsules du CETECH »

Emploi dans la construction : la cadence ralentit (*Malika Hamzaoui*)

Mobilité interprovinciale des travailleurs hautement qualifiés au Québec (*Malika Hamzaoui*)

Pauvreté et incitation au travail (*Louis-Philippe Longtin*)

La plus forte hausse de l'emploi dans les services d'enseignement (*Julie Rabemananjara*)

Publication à venir

- ☛ Enquête sur le recrutement et l'emploi au Québec (EREQ) : Résultats de l'enquête de 2006.

Venez nous rendre visitewww.cetech.gouv.qc.ca<http://emploiquebec.net/francais/imt/index.htm>

Le Centre d'étude sur l'emploi et la technologie (CETECH) est une unité d'Emploi-Québec dédiée à l'amélioration de la connaissance du marché du travail, de l'emploi hautement qualifié et des secteurs de haute technologie. Le CETECH s'intéresse également aux différentes relations entre l'emploi et la technologie.

Le CETECH produit et diffuse des analyses, des articles, des études et des avis sur des sujets reliés à ses domaines d'expertise. Ces travaux visent à informer et à éclairer la prise de décision [choix de carrière, gestion des ressources humaines, élaboration de politiques gouvernementales...], tout en favorisant une meilleure compréhension du rôle joué par le capital humain et la technologie dans la progression des niveaux de vie.

Le Bulletin du CETECH, hiver 2008

Cette publication est réalisée par le Centre d'étude sur l'emploi et la technologie (CETECH)
Direction du CETECH et de l'information sur le marché du travail (DCIMT) - Emploi-Québec

Les opinions émises dans les articles n'engagent que les auteurs et non le CETECH ou Emploi-Québec. La traduction et la reproduction totale ou partielle des articles du Bulletin du CETECH sont autorisées à condition que la source soit mentionnée.

Abonnement et changement d'adresse

CETECH
276, rue Saint-Jacques, 6^e étage
Montréal (Québec) H2Y 1N3
Téléphone : (514) 873-5070
Télécopieur : (514) 864-7870
Courrier électronique : cetech@mess.gouv.qc.ca

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec, 2008
Bibliothèque nationale du Canada, 2008
ISSN 1492-4196

Cette publication est aussi publiée en ligne sur le site du

CETECH
www.cetech.gouv.qc.ca
ISSN 1492-420X

Équipe du Bulletin

Coordination : Julie Rabemananjara
Analyse et rédaction : Olivier Croteau, Malika Hamzaoui, Louis-Philippe Longtin et Julie Rabemananjara

Conception graphique et mise en pages : Stéphane Leroux

Secrétariat : Najah Awad